



## 專業保險規劃

## 分散風險保安心

當危險發生時，能幫助您轉移絕大部分的風險，使您的損失能夠降低的保障契約，就是保險。人生各階段都可能遇上不同的風險，透過實際的案例分析，善用永達保經鄒美玲業務處經理及喬桂芳、陳芸彤兩位業務區經理的保單健檢、規劃建議，做好家庭、個人保障的防護罩。

企劃、執行／羅怡如 攝影／洪詩茵、何佳華

### 案例一

A 先生及妻子 A 小姐現年二十八歲，結婚三年，目前皆任職於某民營銀行，擔任櫃員工作已達四年，勞保月投保薪資皆為三四八〇〇元。因為熟悉金融市場操作，迅速為共組的家庭累積人生第一桶金，並買了房子。A 家庭剛迎接新生命小女嬰的到來，並將父母接來一起生活相互照料。年輕夫妻開始思考晉身為父母後家庭責任會加重，另外他們的父母都已退休（現年六五歲），也思考應加強哪一些保障。

雙薪家庭的他們，年薪約為一二〇萬元（含年終獎金），每個月的家庭生活開銷為四・五萬元。名下有房產，尚有貸款；銀行存款及債券基金等。

A 先生及 A 小姐購買保額一五〇萬的定期壽險（二十六歲投保二〇年期），附加一五〇萬元意外傷害險。銀行除了勞、健保外，提供團體定期壽險一〇〇萬元及意外險二〇〇萬元。



### 保險規劃建議

鄒美玲業務處經理：有句話說：



## 鄒美玲 Profile

現任：永達保險經紀人業務處經理  
保險年資：28年  
得獎紀錄：  
7屆美國MDRT百萬圓桌終身會員  
IDA國際龍獎個人組銅龍獎  
CMF中國之星業務員組銀星獎

## 保險服務心法

二十八年前，希望有更多時間陪小孩，鄒美玲離開原本財務工作，因認同保險助人概念，再加上工作時間彈性自由，便投身保險工作。深知壽險業競爭相當激烈，專業化行銷才能贏得認同，於是她要求自己的專業知識一定要專精，而且要精益求精，同時還要培養自己博學多才，任何範疇都要涉獵，不僅要做客戶壽險方面的顧問，更要使自己成為客戶個人的理財顧問。

「成己為人、成人達己」是鄒美玲的服務心法，她認為，「成己為人」指的是不斷完善和壯大自己，才能提供客戶及社會更好的服務；「成人達己」則是藉由幫助他人的成就充實自我，完善自己的理想，達成目標。她認為，服務致勝是壽險銷售人員應奉為圭臬的原則，為客戶提供超值服務，才能讓自己在競爭中獨佔鰲頭。

之所以能不畏困難、百折不撓，執著地追求遠大理想及宏偉目標，鄒美玲始終堅信自己從事的是造福於人類的事業。因為贏得客戶的信賴感及忠誠度，使得她在強手如林的競爭市場，能有效地銷售，並贏得客戶的加碼轉介。

「不做風險管理，就要做危機管理。」關於年輕的A先生夫妻的保險規劃，綜合分析來看，至少需要以下六張保單。

1、意外險：一場意外事故可能毀了一個家庭，意外險是年輕時最需要的基礎保單，主要針對傷、殘、身故等意外進行理賠，提供一定的生命與安全保障。

2、重疾醫療保單：對A先生來說，事業正步上正軌，來自各方的壓

力也隨之增加，尤其現在癌症、惡性腫瘤等重大疾病有年輕化趨勢，醫療費對大部分家庭都是一筆鉅款，重疾醫療保單即是針對病情嚴重、花費巨大的疾病，提供經濟支援。

3、人壽保險：屬於三明治族的A先生，上有年邁父母要奉養、下有子女要栽培，可以透過人壽保險將風險分擔出去，減少家人的負擔。A先生有購買定期險，因身負承擔家庭責任和風險，需要的保障就要跟著提高，

定期壽險很適合用來加強這段期間的保障。由於定期壽險具有處理階段性任務的功能，可採用階梯式規劃，隨著家庭責任的降低，在維持各階段所需保額的前提下減少保費，同時也逐步加碼終身壽險。

4、孩子成長的保單：結婚、生子意味著家庭的完整，也正式進入人生的成熟階段。愛子心切，很多新手父母都會先幫孩子規劃保單，正確的保險順序應該是：先規劃大人的保險↓



再規劃小孩的保障。規劃好自己的保單，接下來再針對小孩的健康及教育需求，進行規劃孩子的教育基金。

5、退休養老險保單：相信 A 先生也與其他人一樣，希望退休後能樂享天倫，與老伴、老友暢遊世界、享受生活，那麼養老規劃就要及早啟動。建議年輕時採用限期繳費方式，在期限內完成養老保險規劃。勞保、老人

年金等社會保險僅維持基本功能，還是應該購買兼具理財功能的商業保險，為個人提供更有品質的生活。

6、財富傳承的保單：A 先生的父母可著手規劃保單來傳承，保險都有資產保全、傳承及稅務規劃的機制，保單持有人擁有掌控權、分配權，真正達到三富人生，富足退休、富裕一生、富貴傳承。

關於保費的規劃，建議至少符合雙十原則，就是年繳保費以年收入的十分之一來規劃，擁有的保障則要達到十倍的年收入。在人生不同時期，選擇一款適合自己的保險，不僅是為自己提供保障，更是給家人一份安心。

### 案例二

B 先生現年五〇歲，任職於某上市電子公司，勞保年資已有二〇年，勞保投保最高薪資四五八〇〇元。妻子 B 女士現年四十九歲，為家庭主婦，育有一對子女。女兒現年二十二歲，為私立科技大學大四學生，在加油站打工，未來計劃出國留學。兒子現年十六歲為高中學生，非常喜愛打籃球。

B 家庭在金融海嘯曾經投資失利，對風險高的投資工具不敢嘗試，年齡漸長，開始思考應該準備多少退休金，才夠家庭未來的退休生活。

B 先生年薪約為一五〇萬元，家庭生活開銷計每月五萬元，家庭旅遊費用每年約六萬元。名下有自用住宅，尚有貸款；銀行存款及國內外股票。

B 先生及 B 女士購買一張保額一〇〇萬的終身壽險，並購買一計劃（二〇萬）防癌險，住院日額一〇〇〇元，而女兒及兒子出生時，亦購買了兒童終身醫療保險一〇〇萬，住院日額一〇〇〇元。



### 保險規劃建議

喬桂芳業務區經理：「望子成龍、望女成鳳」是每一位家長的心願，針對規劃出國的女兒，B 先生可為其購買外幣保單，讓小孩未來出國可以有穩定的現金支應，至於幣別的選擇，可以欲留學國家之幣別做規劃，避免未來的匯差風險。B 先生以保單規劃教育基金，要保人、受益人為小孩，被保險人為父母，因受益人與要保



## 喬桂芳 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理

保險年資：7年

得獎紀錄：

5屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

IDA 國際龍獎個人組銅龍獎

CMF 中國之星業務員組銀星獎

## 保險服務心法

之前擔任護理工作的喬桂芳，曾經對保險相當排斥，因為那時有不少同事離職後都從事保險業，定著率不高給人極不穩定的感覺。後來，因女兒發生車禍，那時的業務代表不只協助她進行理賠，更與她分享保險的好。熱愛分享的她，因想讓更多人知道退休規劃的重要，決定加入保險業。她常以自身故事為例，曾經她也以為護士工作會做到退休，但事與願違，身負家庭重擔的她，萬一發生意外，不就會拖累家人？未來退休該怎麼辦？是不是該未雨綢繆，保險就是絕佳工具，而且退休理財一定要有先存再花的觀念，才能保有「晚」美生活。

喬桂芳的服務心法是讓客戶覺得她一直都在，財經分享、最新財稅新訊是服務的基本功，客戶提出的問題一定即時解答，即使不做財經分享，她也會不定期關心客戶、閒話家常，讓客戶覺得安心、可信任。目前已將保險服務觸腳伸向對岸的她，拜現代科技之賜，客戶可以隨時找到她，做到客戶服務不漏接。此外，她也希望找到更多志同合的夥伴，提供更專業且到位的保險專業服務。

人為同一人之壽險及年金保險給付，均不納入個人基本所得額，就沒有扣除三三三〇萬元免稅額度問題。另外，由於保單豁免對象是被保險人，B先生可以為小孩額外加保要保人豁免，完善風險保障。

這筆保單規劃，不只可用於子女的教育使用，還可以當作預留稅源，作為子女未來繼承父母不動產及股權的資金來源，完善資產配置的節稅規劃。如果以投資及保險規劃來做比較，

投資有收益就得繳交所得稅，而這筆收益成為遺產傳承時，還得繳交遺產稅；若是規劃保險，藉由保險的機制，不僅可達到節稅目的，透過時間及複利加乘的效果，更可以讓保單價值準備金倍增。對邁入中年的B先生來說，雖然仍肩負照顧家庭，因子女已漸獨立、房貸也將還清，逐漸卸下家庭責任，承擔的風險也降低，該認真思考退休後的生活費，同樣可以增額終身壽險來補強。

由於保險商品推陳出新，醫療技術也不斷進步，B先生現有的防癌、住院日額似嫌不足，因應健保新制及新式醫療，應考慮包括住院醫療日額、手術醫療保障、住院手術看護保險金及居家療養保險金等保障是否需要再加碼，協助提升醫療品質，為家庭建立一個終身的醫療健康帳戶。此外，因應高齡化，建議B家庭可增購長期照護險、殘廢扶助險，搭配豁免保費附約，因疾病或意外導致二至六級殘



廢，保費即不用再繳交，保障持續有效。

### 案例三

C 先生是一家公司的總經理，年薪三〇〇萬，每年公司會配發股利約一〇〇萬，C 太太是家管並參加志工服務工作，育有一子。夫妻在台北市有二間華廈，坪數皆在五〇坪左右，房屋皆已購得超過二〇年，已無貸款。其中一間住屋在兒子結婚時，提供給

他們夫妻居住。C 先生預計明年年滿六五歲退休，其在公司的年資二〇年，預計有一筆勞保退休金及舊制勞基法勞工退休金可領，而 C 太太在國民年金實施即加入國民年金制度。夫妻希望退休後，除幫忙子女帶小孩外，仍能安排每年到國外旅遊二次。

保險方面，C 太太早期為先生投保保障型壽險及醫療險部分已經繳費期滿（除附加醫療及傷害險），而自己

保險規劃將財產移轉給兒子，並對退休生活做相關退休理財保險規劃。

C 先生的兒子研究所畢業後即在銀行放款部門工作，其妻子於研究所畢業後在銀行外匯部門工作，兩夫妻年薪分別為一三〇萬及一二〇萬。媳婦目前因生產請一年育嬰假，除自己帶小孩外也另找一位褓母幫忙。兒子夫妻預計今年買車，並開始為小孩規劃教育費用及夫妻的保障計劃。



### 保險規劃建議

陳芸彤業務區經理：買一張保單照顧到三代，三代保單中，要保人、被保險人和受益人的安排是規劃重點，加上適時調整，保單也可以是傳家寶。

明年將退休的 C 先生，名下擁有房產、股票、退休金及國民年金，因應未來生活開銷、一年兩次的旅遊，建議其可以規劃增額終身壽險與年金險做靈活的配搭與調動，存本取息的觀念，因為手上有現金，以增額終身壽險強迫儲蓄，再於適當的時機將其轉為年金險，既可透過時間複利讓資產倍增，又可年年領，可以針對勞保年



## 陳芸彤 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理

保險年資：17年

得獎紀錄：

4屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

IDA 國際龍獎個人組銅龍獎

CMF 中國之星業務員組銀星獎

## 保險服務心法

曾在銀行、傳統保險公司工作的陳芸彤，因為認同永達堅持退休理財保單規劃的策略，秉持「只要是對的事，就應該勇往直前」的信念，毅然轉換。為了能有效解決客戶複雜的問題，陳芸彤不斷吸收財經專業知識，並邀請他們參與理財、財經課程，適時提供財經新知，協助客戶掌握趨勢。

除了在專業上給予客戶全然的信任，陳芸彤維繫與客戶關係，還有一項撇步，她有一個專用於執行客戶服務的帳號，當客戶結婚、成家立業、生娃時，她就會從帳戶中提撥基金，購買禮券做為慶賀之用，讓客戶購買他們喜愛的物品，也是一項很好的紀念。另外，當客戶出國旅遊時，她一定提醒要購買旅平險。這樣的做法，一方面讓客戶覺得貼心，另一方面，她也能掌握客戶的生活曲線，提醒不同人生階段的規劃，提供有價值的服務，讓客戶獲得更完整的保障。

目前提供兩岸保險服務的陳芸彤，一方面提供客戶保險規劃的服務，也透過「複製」成功的模組，協助對岸有心經營保險事業的人，練就一身本事，成為保險菁英。

金及勞工退休金的差額來填補，符合退休規劃的目的。

資產配置也應提早規劃，因C先生有房產、股票、存款等，會有遺產稅，需預留稅源。可善加利用每年每人二二〇萬元的贈與免稅額，盡早規劃將資產移轉，並且利用保險機制做適當規劃，免除資產傳承的各項糾紛，做出最佳的資產配置計劃。

C先生的兒子正值壯年，目前也是小家庭經濟來源，關於他的保單規劃，

應囊括個人萬一發生風險的足額保障（至少需要一千二百萬以上的保障），

應包含定期險、還需兼顧重大疾病、長期照護及意外傷殘。同時還要考慮家庭成員的醫療險、子女教育基金及退休金的保險理財規劃。小孩好奇心強、活潑好動，可能發生跌倒碰撞、甚至交通事故等意外，一定要購買兒童意外傷害險；此外，還應有實支實付傷害醫療險，包括意外傷害住院、門診治療，只要在保障限額內，實支

實付傷害醫療險都會予以理賠。另外，還可以考慮購買殘扶險，因為不論生病或意外造成一至六級殘，都可獲得

殘扶金，減輕家庭財務負擔。同時建議附加豁免保險，若父母因身故或殘廢無法繳交保費時，可豁免保費，由保險公司代為繳費，讓保障持續有效。而教育基金的準備則可以二十年期的增額終身壽險來規劃，透過時間增值，圓滿孩子的未來。